

2017年6月7日

株式会社リクルートホールディングス

リクルート、オンラインで薬局に服薬・健康の相談ができるサービス 「すこやくトーク」を開発・提供

地域の医療における薬局の役割拡大と個人の日常健康管理に寄与

株式会社リクルートホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 兼 CEO：峰岸真澄、以下リクルート）の新規事業開発室は、患者が店頭以外でも気軽に服薬や健康維持に関する疑問・悩みを薬局に相談できるサービス「すこやくトーク」を開発いたしました。すでに一部のエリアで実証実験を行っており、8月をめどに本格導入を開始する予定です。

◆開発の背景

生活習慣病や健康トラブルが増加し、地域全体の医療サポート体制の強化や個人の日常健康管理への支援がより求められているなか、「医療の担い手」の one of である薬局の役割の拡大が期待されています。「かかりつけ薬剤師」のように、病院以外で気軽に相談できる医療専門家の存在がますます重要となっています。

このようなニーズを踏まえて、薬局の店頭調剤以外での患者接点を増やし、個人が日々の体調の変化や症状のレベルに合わせて都度薬剤師に服薬や健康の相談ができ、薬局も処方箋薬のみならず、市販薬、健康食品やサプリメントを含めて服用管理や助言ができるような双方向コミュニケーションの実現を目指し、「すこやくトーク」を開発いたしました。

なお、「すこやくトーク」は、リクルートの新規事業開発プログラム「Recruit Ventures（リクルートベンチャーズ）」を通じて提案されたもので、また、リクルートと長野県塩尻市の包括連携協定によって、事業開発において塩尻市にご協力をいただきました。本サービスの導入を通じて、地域の医療における薬局の役割拡大と個人の日常健康管理に貢献でき、無駄な医療費の削減にもつながります。

◆サービスの概要

「すこやくトーク」は、薬局と患者との服薬や健康に関するコミュニケーションをオンラインでサポートいたします。薬局外で、パソコンやスマートフォン、タブレットを通じて、患者の些細な相談も、薬局からの新しい副作用情報や季節・時期に合わせた健康管理情報提供も、チャット形式で都度可能です。また、他の医療機関や薬局で受け取った薬や、市販薬、健康食品、サプリメントなども写真で手軽に登録でき、薬剤師が服薬状況をまとめて閲覧することで、より適切なアドバイスができます。本格導入に向けて、実証実験を経てさらに本サービスの機能を強化していく予定です。

▼「すこやくトーク」Webサイト：<https://sukoyakutalk.jp/>



【本件に関するお問い合わせ先】
<https://www.recruit.jp/support/form/>

<導入メリット>

薬局側：

- ①店頭以外での患者とのコミュニケーションが増え、患者の満足度やロイヤリティの向上につながる。
- ②日常健康管理に関する相談も気軽にできるようになるため、健康食品やサプリメントまで助言・情報提供が可能となり、薬剤師としての知識や役割を最大限に発揮。
- ③服用歴や現在服用中の全ての薬剤に関する情報を一元的・継続的に把握することで、適切なアドバイスにつながり、患者の信頼獲得を実現。
- ④従来の、すぐにその場で対応しないといけない電話や店頭接客に、新たなコミュニケーション方法を加えることで、薬剤師がより自分の業務状況に合わせた時間配分ができ、働き方の改善に寄与。

患者側：

- ①チャット形式によって、健康や体調に関する気がかりなことについては病院に行くことなく、無料で気軽に医療専門家のアドバイスをもらえる。
- ②服用歴や現在服用中の薬剤情報を手軽に共有することで、多剤・重複投薬や相互作用・副作用を防止し、残薬の活用にもつながる。
- ③病気時だけでなく、日常の健康管理・維持に関してもプロに相談することができ、病気を未然に防ぎ、クオリティ・オブ・ライフの向上に貢献。

◆長野県塩尻市との包括連携協定について

2016年10月24日、リクルートは長野県塩尻市と、地方創生をテーマとした業務連携協力の協定を締結しました。新規事業開発プログラム「Recruit Ventures」で起案される一部の新規事業の実証実験を、長野県塩尻市を舞台に実施し、現地におけるフィールドワークや地域社会との連携を通じて、長野県塩尻市をはじめとする地域社会が抱える課題の解決に寄与する事業創造を目指してまいります。

▼長野県塩尻市との包括連携協定についてのプレスリリース：

http://www.recruit.jp/news_data/release/2016/1024_16991.html

◆「Recruit Ventures」について

リクルートでは、1982年より新規事業コンテスト「New RING」を運営しており、これまで「ゼクシィ」「ホットペッパー」「スタディサプリ」などの数多くの事業を生み出してきました。2014年には、現在の「Recruit Ventures」へと大幅リニューアル。「10年後の事業の柱になりうる新規事業を生み出す」ことを目標に掲げ、従来のコンテスト主体の形式から、ステージゲート方式による事業開発マネジメントを導入することにより、事業化に向けたバックアップ体制を強化しています。

「Recruit Ventures」を通じて事業化されたサービスは、その後、事業育成機関である「新規事業開発室」で事業成長をはかりながら、最終的にはグループ会社への経営移管や分社化といったEXIT（育成機関からの卒業）を目指します。

▼「Recruit Ventures」について：

<https://mtl.recruit.co.jp/recruit-ventures/>

リクルートホールディングスではこれからも、働く、学ぶ、住む、結婚、育児、旅、車、趣味や暮らし情報など、さまざまな場面でユーザーが新しい発見・機会創出できるサービスを提供し、ひとりひとりにあった「まだ、ここにはない、出会い。」を届けることを目指していきます。